

объекта (здания) к наиболее часто востребованным местам. Эта методика позволяет включить (исключить) данный объект из списка привлекательных для определенного контингента покупателей жилой недвижимости.

Влияние *характера информированности покупателей* – продавцов о факторе временной доступности объекта при сделках с недвижимостью - нельзя игнорировать. В работе риэлтерских агентств, в рамках IT технологий, он должен быть включен в папку информационного блока об объекте с представленной графоаналитической схемой изохрон доступности объекта к центральным местам города. Предложенный метод поможет избежать существенных ошибок и недоразумений при работе с клиентами, облегчит работу оценщиков жилья, повысит эффективность продаж.

Список литературы: 1. Дьомін М.М. Актуальні проблеми містобудівних досліджень –Зб. «Містобудівне та територіальне планування», В.33 – К.КНУБА, 2009 – с.139-152 2. Ключиниченко Є.Є. Реконструкція житлової забудови (техніко-економічні обґрунтування) – К.:КНУБА,2000-с.247 3. Фильваров Г.И. Проблемы планирования міського розвитку в контексті урбаністичних процесів Зб.«Досвід та перспективи розвитку міст» В.23 – К.Діпромісто, 2012- с.26-38 4. Губина М. В., Коваленко В.С. Гуманизация архитектурной среды и малые жилые образования в городах Украины - Сб. «Коммунальное хозяйство городов» В.81- К.:Техника,2008-С.420-425 5. Репин Ю. Социально-экономическая дифференциация жилища - Зб. «Досвід та перспективи розвитку міст» В.16- К.: Діпромісто, 2009-с.63-78 6. Нечаева Т.С. та ін.. Зб.«Досвід та перспективи розвитку міст» В.23 – К.Діпромісто, 2012- с.39-50 Містобудівний кадастр – основа оновлення містобудівної документації міста Києва. 7. Формирование центров в зонах влияния станций метрополитена – Дис.к.арх.(на правах рук.) – Л.:ЛИСИ,1991-С.194 8. Сосновский В.А., Русакова Н.С. Прикладные методы градостроительных исследований –М.: Архитектура-С, 2006- с.111 9. Сотников В. В., Блайвас А. М. Социально-экономическая эффективность функционально-планировочной организации города – Сб. науч. трудов» социально- экономические проблемы градостроительства - К.: ЗНИИЭП, 1987- с.32-42

Н.Г. Русланова, аспірант ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

У напрямку проведення реформ у декількох галузях господарства України слід відзначити ріелтерську діяльність, яка повинна зіграти визначну роль у вирішенні житлового питання деяких верств громадянського суспільства [1]. Однак, вивченню демографічних характеристик та визначення ступені диференціації населення за рівнем прибутків, - не надається належної уваги [2].

Малочислені й дослідження українського суспільства щодо фінансової та майнової забезпеченості громадян [3]. Однак, якщо вектор подальшого прямування вказує на Європу, вітчизняним інститутам вивчення стану сучасного українського суспільства треба взяти у якості зразка і соціологічні данні, що збирають деякі обізнані європейські країни. Там діє податок на капітал, який обмежує безмежні апетити олігархічних кланів [4].

Довго очікуваний загальний перепис громадян України, знов відкладається за поважних причин на кінець 2015року (замість 2012р.).

Він мав би поставити ряд запитань та дати відповідь щодо структурних диспропорцій у суспільстві. Бо неурегульована соціально-економічна модель розвитку країни витікає з нерівномірності нагромадження та перерозподілу капіталу, перш за все, у його матеріальній формі.

До його складу входить і нерухомість, яка виступає у двоїчній формі:

- майна, що має ціллю задовольнити необхідні потреби громадян, у тому числі й житлові,

- так і у якості своєрідного депозиту з метою вкладання «зайвих грошей».

На наш погляд, у опитувальній анкеті загального перепису населення, окрім загальних та звичайних запитань, доцільно включити такі специфічні рядки питань, як: *зайнятість* громадянина (по господарчих галузях, або видах діяльності), а також - *грошовий дохід* - або на сім'ю, або на члена сім'ї [4].

Але замість фіскального та дуже обтяжливого питання про доходи фізичних осіб (податкові дані), доцільно додати такі рядки, які б висвітлювали реальні активи громадян: підприємницькі долі (акції), банківські депозити, кількість об'єктів нерухомості та їх загальна площа, кількість автомобілів на сім'ю і т.д.

Існування прошарків суспільства – незаперечно і для сучасної України. Але такі, або інші контингенти населення, які зазвичай сегментуються по майново-грошовим ознакам, можуть бути виділені лише на основі загальних обстежень (перепис населення), або соціологічних опитувань у крупно - масштабних межах (регіон, область, місто).

Їх властивості, щодо *функцій споживання та заощадження домогосподарствами (громадянами)*, - відмінні.

Згідно з Кейнсіанською моделлю [2], вони взаємо пов'язані та віддзеркалюють рівень прибутку, що призводить до:

- *накопичень*,
- *цілковитих витрат* (рівні прибутків - витрат майже однакові),
- *негативних показників заощаджень* – перевищення витрат над прибутком.

Аналіз середньої платні у співвідношенні до вартості квартир на основі обстеження продажної ціни на квартири у різноманітних умовах (по районам) м. Харкова дозволяє зробити такі висновки. Середній городянин перебуває у ситуаціях 2, або 3, тобто без заощаджень, або кредитів - не може купити квартиру, навіть однокімнатну. Стан 1- вільних та стабільних за часом накопичень, яких потребує існуючий ринок нерухомості, скоріше є винятком, аніж нормою.

Ці конкретні данні повинні стати базовими при визначенні напрямків руху за принципами системного підходу до вирішення питання житлової політики в Україні.

Визначним акцентом формування політичних «слоганів» у сьогоденні є декларування особливої ролі малого та середнього бізнесу, до сучасних форм якого належать ріелтерські та девелоперські структури.

Технології, масштаби, майстерність та глобальні переваги крупного бізнесу не повинні затьмарювати значимість та гнучкість підприємств дрібного масштабу, не зважаючи на труднощі їх існування та діяльності [5].

Специфікою крупних міст на сьогоднішній день є досить висока ціна на землю, (земельний податок), що визначається однаковим для бізнес-структур, до яких належать и РО різного масштабу. Він обчислюється на основі типової методики, що враховує кількісні та якісні характеристики земельної ділянки. Загальна вартість ділянки залежить від базової (рекомендованої) оплати у межах 200-500грн/1кв.м міської території, а також обумовлена рангом та

значимістю міста. Плату за землю здійснюють і ріелтерські організації, у незалежності від форм власності на землю, та прибутковості бізнесу. Але, на теперішній час цей важливий бізнес, який по популярності та запланованим прибуткам може визначатися як самостійна галузь, яка фіксується спеціалістами як конкурентно-спроможна будівельній галузі, – потерпає від реформ. Скорочується не лише кількість агентств нерухомості – РО, (у 10 разів за 2012- 2013рр.!), але, насамперед, кількість операторів, які дедалі більше переходять у тіньовий сектор. Від цього процесу виникають наступні проблеми, пов'язані насамперед з наповненням бюджету.

На час впровадження непростих реформ, на нашу думку, законодавчій владі слід запропонувати ріелтерським структурам податкові канікули, хоча би на 2 роки, або надати якісь вагомі фінансові чи законодавчо-правові пільги з метою підтримати дану, необхідну суспільству, діяльність.

Спостереження за соціально-економічною ситуацією у країні не надають оптимізму, бо криза у економіці досить масштабна, та торкається усіх верств населення [5]. У ріелтерській галузі такі зміни визначаються суттєвою знижкою купівель - продаж житлової нерухомості. Плутанина з документацією, дубляж документів про право власності (БТІ – Держреєстр), невизначеність, навіть юристів, у законодавчому полі з право установчими документами на нерухомість, довели галузь, (станом на жовтень 2013р), - до ступору.

Ще одним вагомим питанням, яке має соціологічний вектор досліджень, є – менеджмент ріелтерських організацій та їх функціональна структура - питання кадрів. Для підтвердження тих, або інших тенденцій у роботі ріелтерських організацій (РО) було впроваджене соціологічне дослідження у якому прийняло участь 16 агентств та 1 компанія міста Харкова.

У якості респондентів було опитано 20 співробітників РО, які відповіли майже на всі запитання анкети. Було розглянуто ареал розташування РО. За дислокацією – 76% агентств нерухомості, які були у центрі уваги дослідників, розташовано у центральній частині міста, інші – Олексіївський та Салтівський житлові масиви, райони Павлового поля та Журавлівки.

Поіменне опитування ріелтерів, як суб'єктів підприємницької діяльності, на основі розробленої автором анкети, дозволили оприлюднити такі данні (за складом питань анкети):

- *Участь у роботі РО* – 100% респондентів відповіли позитивно;
- На посаді *приватного підприємця* працює 80 % опитуваних, решта працює на штатній основі;
- *Витрати робочого часу*: лише 15% агентів витрачає 4-6 годин, решта – у межах 8-10 годин, лише 1 особа – 12 годин щоденно;
- *Освіта* - у 85% опитуваних – вища, у 15% респондентів – неповна вища;
- *Оплата праці* – 80% респондентів отримують лише процент від контракту, 20% - % від прибутку РО;
- На питання про *сумісництво функціональних обов'язків* дало позитивну відповідь 40% респондентів, серед них 2 агента працюють поряд з основною діяльністю, - брокерами, 1- юристом, 5 – рекламістами та інформаторами, з 20 опитуваних – лише 1 агент є сертифікованим оцінювачем нерухомості;
- *Робоча база даних* – 60% опитуваних користується ПК та ІТ, 25% - використовує базу даних РО, 15% - лише інформацію у СМІ;
- *Юридичні послуги* – 50% респондентів мають у РО, решта – користується юридичними та нотаріальними послугами - за договорами з юристами консультантами та нотаріусами;
- *Оформлення контракту* – 50% респондентів виконують дану операцію у РО, решта – за виїздом у юридичні та нотаріальні контори, 2 респонденти відповіли про оформлення угоди на дому у клієнта.
- *На питання про кількість угод на 1 агента/місяць* – 3 респонденти не відповіли з причин комерційної тайни РО, 65% - мають кількість операцій з угодами у межах 1-5 операцій 1 агента, 20% - у межах 6 - 10 угод/міс. 1 агента.

Отримані данні можна зарахувати у якості достовірних за причин: анонімності респондентів, без загроз особистостям при відсутності розголошування отриманих даних за адресою.

Таким чином, на основі отриманих результатів опитування можна зробити наступні висновки, щодо роботи РО на теперішній час:

- кожен агент не відчуває себе частиною колективу РО та не вболіває за кінцевий результат організації у цілому. Тому підтвердження – працевлаштування агентів, переважно - на основі посвідчення приватного підприємця (80%);

- фінансова підтримка агентів нерухомості у РО, безпосередньо, – переважно, відсутня. Платня агентів залежить від результатів складання угод, що має, як позитивні, так і негативні наслідки для роботи РО у цілому;

- правовий статус робітників та законодавчі умови сприяють дуже високому рівню витрачання часу на роботу з клієнтами;

- не продуктивна робота агентів фіксується і за причин слабого використання ПК та ІТ (лише 60% респондентів), а також наявності доступу агентів до INTERNET, переважно, у організаціях (РО) – 35% опитуваних;

- вивчення характеру праці агентів констатує їх само зайнятість за моделлю - вільного альянсу. Ця ситуація призводить до таких наслідків у роботі РО: слабка дисципліна, дозвіл неорганізованості та безвідповідальності агентів, відсутність контролю менеджменту за діями агентів та складання умов, текучість кадрів та робота агентів у тіньовому секторі.

На думку автора, як витікає з характеру досліджень, погано використовуються й такі форми роботи у РО, як - можливість сумісництва функціональних обов'язків агентів у РО, які допомогли би заощадити кошти на розвиток бізнесу. До того ж, частину зарплати агент мав би отримувати у РО за допоміжні й такі важливі послуги – брокера, або юриста. Зовсім не реєструється наявність професійного сертифікованого оцінювача нерухомості що співпрацює з РО.

За новими умовами укладання угод – безготівковий розрахунок за нерухомість, вони мають супроводжуватися з використанням банківського сектору. Тому роль брокерів у РО повинна бути значною, але такі тенденції не спостерігаються. Професійні сертифіковані оцінювачі нерухомості, що

співпрацюють з РО - відсутні. Юридичні послуги у складі організацій мають лише 50 % фірм, що не сприяє їх популярності. А це призводить до спаду продаж, низької продуктивності праці як агентів так і організацій, слабких надходжень коштів до бюджету. У обстежених організаціях мав би бути середньостроковий маркетинговий план, але майже всі респонденти відзначають його відсутність. Елементи стратегічного планування у РО також відсутні. Теоретичні положення, які констатувались автором раніш та були перевірені у ході обстеження, – підтверджені.

Усі вказані недоліки віддзеркалюють проблеми менеджменту РО та констатують відсутність підготовки до реформ у ріелтерській галузі.

Потрібність невідкладних заходів щодо готовності впровадження сучасних реформ – безперечна; вони сприятимуть ефективності важливої галузі господарства країни.

Список літератури: 1. Торкатюк В.И., Губина М. В., Русланова Н.Г. Сб. «Коммунальное хозяйство городов» В.102 Дифференциация управления жилой недвижимостью с учетом социально-экономических факторов – Х.:ХНУГХ, 2012- с.68-72 2. Губина М.В. Основы градостроительного менеджмента и мониторинга - К.:Вири –Р. 2002 – с.247 3. Бочкарев С. Налог на роскошь: что это было? - К.: //Зеркало недели № 38 от 19.10.2013 - с.7 4. Осітнянко А. П. Планування розвитку міста –К.: КНУБА, 2005 – с.385 5. Горемыкин В. А. Экономика и управление недвижимостью – М.: МГИУ, 2007- с. 345

Е.П. Чекаліна, к.е.н., доц. НТУ «ХП»

Т.О. Гусаковська, к.е.н. доц. ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ»

Н.Г. Сікетіна, ас. НТУ «ХП»

ФОРМУВАННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення та розвиток національної економіки визначає об'єктивну необхідність набуття більш глибоких знань та вмінь практичного використання закономірностей трансформаційних перетворень. Акцентом сучасного етапу управління економікою є активізація процесів розвитку на промислових підприємствах України. Однак, майже повна відсутність комплексних наукових